



<input checked="" type="checkbox"/>	Pro gradu -tutkielma
<input type="checkbox"/>	Lisensiaatintutkielma
<input type="checkbox"/>	Väitöskirja

Oppiaine	Liiketaloustiede, johtaminen ja organisointi	Päivämäärä	28.01.2004
Tekijä(t)	Kirsi Okslahti	Matrikkelinumero	
		Sivumäärä	88
Otsikko	Yrityksen alihankintasuhteet ja niiden johtaminen – Yksittäisestä yhteistyösuhteesta verkostoon		
Ohjaaja(t)	KTT Arto Suominen		

Tiivistelmä

Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää case-yrityksen avulla, millaista yhteistyötä alihankkijoiden ja päähankkijoiden välillä esiintyy sekä määritellä alihankkijan valintaan vaikuttavia kriteereitä ja tarkastella ilmeneviä ongelmia ja yhteistyöstä syntyviä hyötyjä. Alihankintaa ja yhteistyötä on tarkasteltu liikkeenjohdollisesta näkökulmasta.

Tulosten mielekkyyttä pyrittiin lisäämään kartoittamalla sekä alihankinnasta vastaavien ostajien että alihankintana tavaraa toimittavien yritysten yhdyshenkilöiden näkemyksiä ja mielipiteitä. Aineisto kerättiin haastattelemalla päähankkijan ostajia ja lähettämällä kyselylomake alihankkijoiden edustajille. Kerätty aineisto jäsenneltiin teemoittain ja analysoitiin tyypittelyn avulla. Analyysin tarkoituksena on ollut pelkistää saadut vastaukset yhdeksi kertomukseksi, joka kuvaa case-yrityksen alihankintaprosessia.

Alihankinnassa ollaan siirtymässä alihankkijoiden jatkuvasta kilpailuttamisesta pitkäkestoisiin toimittajakumppanuussuhteisiin. Näin toimittajien kokonaismäärää saadaan vähennettyä. Yhteistyön syventyminen lisää kuitenkin suhteeseen liittyviä riskejä siinä, missä osapuolten kokemat hyödytkin kasvavat. On olemassa monia erilaisia luokitteluja kuvaamaan yhteistyösuhteita. Kuitenkin yhteistyösuhteen laatu saadaan selvitettyä yhdellä ainoalla mittarilla; kahdensuuntaisen tiedon määrällä.

Alihankkijan valintaan vaikuttavat kriteerit heijastelevat yritys ympäristössä tapahtuvia muutoksia ja ovat täten tilanne- ja tapauskohtaisia. Case-yrityksessä päähankkijan tärkeinä pitämät kriteerit – laatu, hinta ja toimitusvarmuus – edustivat perinteisiä kriteerejä. Alihankkijat taas pyrkivät erottumaan toisistaan ennemmin palvelun kuin hinnan avulla.

Alihankinta on nykyään harvemmin pelkästään kahden osapuolen välistä ostaa–myydä –toimintaa, vaan ketjuuntuvat toimijat alkavat muodostaa yhteistyössä toimivia verkostoja. Mielenkiinto verkottumiseen syntyy teollisuuden kilpailutilanteesta, jossa korostuvat tuotteiden laatu, asiakaslähtöisyys, nopeus ja joustavuus. Yksittäistä yritystä paremmat mahdollisuudet parantaa kilpailukykyä löytyvät tällöin verkostosta. Siellä tieto ja osaaminen ovat paljon halutumpaa pääomaa kuin raha. Verkottuvat yritykset tarvitsevat avointa ja monitahoista kommunikaatiota siinä missä valmiuksia ja taitoa uuden tiedon, osaamisen ja kyvykkyyksien luomiseen, jakamiseen ja yhdistämiseen.

Asiasanat	Alihankinta, yhteistyö, verkostot
Muita tietoja	